

Fanor Lozano Reyes

Comercio exterior y desarrollo económico en Colombia

*Introducción
a un análisis
del modelo económico*



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

Sede Palmira

COMERCIO EXTERIOR Y DESARROLLO ECONÓMICO EN COLOMBIA
INTRODUCCIÓN A UN ANÁLISIS DEL MODELO ECONÓMICO

Fanor Lozano Reyes

Profesor Asociado

Economista - M.Sc. Administración de Empresas

Comercio exterior y desarrollo económico en Colombia

INTRODUCCIÓN A UN ANÁLISIS
DEL MODELO ECONÓMICO

Universidad Nacional de Colombia

Sede Palmira

2001

© Universidad Nacional de Colombia - Sede Palmira
Diciembre de 2001

ISBN: 958-8095-15-8

Publicación financiada por DIPAL

Reservados todos los derechos

Impreso en los talleres gráficos
de Impresora Feriva S.A.

Calle 18 No. 3-33

Teléfono: 883 1595

E-mail: feriva@feriva.com

www.feriva.com

Cali, Colombia

*A mis fallecidos padres,
que estarán eternamente
presentes en mi memoria.*

Contenido

	Introducción	11
1.	Discusión acerca del modelo que ha servido de base al desarrollo económico colombiano.	13
1.1.	Características generales del desarrollo económico.	13
1.2.	Características del modelo de sustitución de importaciones en el período 1929 – 1950.	17
2.	Una visión microeconómica de la relación de intercambio comercial.	30
2.1.	Relación elasticidad-precio de la demanda, excedente del consumidor e ingreso total del productor o exportador.	30
2.2.	Determinantes del comercio exterior.	36
2.3.	Teoría de la paridad del poder adquisitivo (PPA) y la competitividad externa.	38
3.	Evolución de las principales variables del intercambio comercial colombiano durante el período 1950-1990.	45
4.	La coyuntura abierta por la política de apertura económica en Colombia.	61
5.	El perfil del desarrollo económico colombiano.	72
	Conclusiones	81
	Bibliografía	85

Tabla de cuadros

1	Exportaciones totales (miles de pesos)	20
2	Indices de las exportaciones (período 1925-29 igual a 100)	21
3	Exportaciones de café	23
4	Tasa de cambio real del peso 1976 a 1998 (1986 = 100)	39
5	El cociente precio interno a precio externo y su relación con el tipo de cambio en el caso del café (1990 -1997)	41
6	Relación entre la tasa de cambio, la tasa de inflación externa de USA y la tasa de inflación interna (1990-1997)	44
7	Evolución de las exportaciones cafeteras con respecto a las exportaciones totales	47
8	Tasa de cambio real y exportaciones no tradicionales (1978-1997)	50
9	Evolución de las exportaciones no tradicionales en relación con las exportaciones totales	52
10	Exportaciones, importaciones y balanza comercial (1978 - 1997)	53
11	Composición del comercio exterior colombiano (Participación Porcentual Promedio)	55
12	Comportamiento de algunas variables externas durante las principales fases del ciclo económico (Tasas Anuales de Crecimiento)	57
13	Cambios en la participación de los productos dentro del valor de las exportaciones FOB (millones US\$) 1990-1997	62
14	Evaluación de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales.	64
15	Crecimiento de las exportaciones de bienes por sector de origen.	67
16A	Comparación dentre la estructura del PIB y del Empleo.	73
16B	PIB por ramas de actividad económica, participación y variación porcentual: precios constantes de 1994	74

Índice de figuras

1a	La demanda y la relación: Elasticidad, excedentes del consumidor e ingreso total.	31
1b	La demanda y la relación: Elasticidad, excedente del consumidor e ingreso total.	32
2	Tasa de cambio real del peso 1976 -1998	38
3	Participación porcentual de las exportaciones cafeteras con respecto a las exportaciones totales.	48
4	Tasa de cambio real y exportaciones no tradicionales.	51
5	Participación porcentual de las exportaciones no tradicionales con respecto a las exportaciones totales.	52
6	Exportaciones, importaciones y balanza comercial.	53
7	Cambios en la participación de los productos dentro del valor de las exportaciones FOB.	62
8	Variación promedio anual por sectores de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales 1991-1998.	66
9	Variación promedio anual de los productos exportados del subsector agrícola 1991-1998.	68
10	Variación promedio anual de los productos exportados del subsector agroindustrial 1991-1998.	68
11	Producto Interno Bruto por ramas de actividad económica.	74

Introducción

Hacia finales de la década de los años ochenta, el modelo proteccionista de sustitución de importaciones vigente en el país desde el siglo XIX había llegado a su agotamiento, en cuanto a sus posibilidades de generar una alta tasa de crecimiento del producto y con ello bajas tasas de desempleo e inflación. Es por ello que, obedeciendo a recomendaciones del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, Colombia emprende a comienzos de los años noventa la adopción de un proceso de apertura de su comercio exterior de productos y servicios y de su mercado de capitales, con el propósito de facilitar la inserción de su economía en el contexto internacional, mediante la globalización de los mercados.

Sin embargo, las decisiones políticas en cuanto al tipo de modelo a adoptar, para promover el crecimiento y desarrollo económico del país, no pueden desconocer el análisis de las características de la estructura económica colombiana, donde es evidente y ha sido demostrado por varios estudios, el papel fundamental del sector agrícola y, específicamente de las exportaciones de café, en el proceso de industrialización.

Al adoptar decisiones de política aperturista, es importante conocer cuáles son las potencialidades económicas, teniendo en cuenta que Colombia ha sido un país fundamentalmente agrícola, exportador de bienes primarios. El desconocimiento de estos aspectos conduciría a nuestra economía a un irremediable retroceso en el crecimiento del producto, del empleo y del bienestar social.

Es por ello que el presente trabajo se ha propuesto construir una visión global sobre el papel del sector agrícola - exportador en la definición de los perfiles y rasgos del desarrollo económico colombiano.

Para lograr este objetivo es necesario:

1. Examinar el desempeño de las exportaciones totales colombianas,

de las exportaciones de café y de las exportaciones menores, antes y después de la aplicación del modelo de apertura económica, con el propósito de evaluar su sensibilidad a las modificaciones en la tasa de cambio real del peso con respecto al dólar.

2. Analizar los factores más importantes que han incidido antes y después de la apertura económica en las modificaciones del tipo de cambio real, como factor determinante en la evolución de la demanda externa por exportaciones.
3. Establecer las modificaciones estructurales más relevantes en el conjunto de sectores económicos en general y en el sector agropecuario en particular, que permitirían definir los perfiles del desarrollo económico del país antes y después de la apertura de su economía.
4. Adelantar algunas hipótesis sobre posibles factores exógenos y endógenos que impulsarían el crecimiento del sector agro-exportador como sector líder en el crecimiento de la producción global, dentro de un modelo de economía abierta, tomando como base las modificaciones y potencialidades en la estructura productiva del país.

Este trabajo se puede ubicar en el marco de una investigación de tipo histórico, descriptivo y analítico, como la mayoría de aquellas indagaciones que pretenden dar cuenta de los análisis sobre la evolución histórica de la estructura económica de un país.

En este sentido, la información básica se toma de fuentes secundarias de comprobada confiabilidad. La información se procesa mediante el ordenamiento de series de datos históricos de variables exógenas y endógenas económicamente significativas, las cuales a través de su correlación permiten formular inferencias empíricamente comprobables.

El marco teórico que sirve de base en la definición de las variables relevantes en el estudio, tiene dos aspectos:

1. La estructura de la balanza comercial con sus respectivos componentes de exportaciones e importaciones y el saldo de su balance.
2. La teoría de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA), con sus variables de tasa de cambio real (tcr), tasa nominal de cambio (t), índice de precios externo (IP_E) e índice de precios interno (IP_I).

El uso en el estudio de estas herramientas teóricas, permite acercarse en forma objetiva al análisis de las causas o factores que han incidido en la conversión del sector agroexportador en un sector líder en la configuración de los perfiles del desarrollo económico colombiano, antes y después de la apertura económica.

1. Discusión acerca del modelo que ha servido de base al desarrollo económico colombiano

1.1. Características generales del desarrollo económico

En el prólogo a la primera edición de *El Capital*, Carlos Marx afirma que: “Los países industrialmente más desarrollados, no hacen más que poner delante de los países menos progresivos el espejo de su propio porvenir”¹; aquí no parece existir una idea explícita de la naturaleza del desarrollo en los países atrasados, es decir de lo que la literatura económica conoce bajo el término “subdesarrollo”; puesto que el texto anterior de Marx sugeriría que los países menos desarrollados seguirían en su desarrollo la misma senda y agotarían las mismas etapas de los más avanzados.

Sin embargo, León Trotski había ya precisado con gran claridad en su libro “Historia de la Revolución Rusa”, el carácter de la “Ley del desarrollo histórico”, diciendo: “La ley de la historia no tiene nada que ver con el esquematismo pedante. La desigualdad es la ley más general de los procesos históricos, se manifiesta en forma más aguda en el destino de los países atrasados. Bajo el látigo de la necesidad exterior, la civilización de estos países atrasados está obligada a dar el salto. Así de la ley universal que es la desigualdad, se puede sacar otra ley: “la ley del desarrollo combinado”. Con esta expresión queremos decir que el desarrollo de estos países se hace como amalgama de las formas más viejas y más modernas, ligando etapas que pertenecen a distintos grados de evolución”.

¹/ MARX, Carlos. *El capital*. Tomo I. F.C.E. México, 1974.

Pero más concretamente este tipo de desarrollo desigual y combinado, provoca en los países subdesarrollados una economía integrada por el imperialismo, manteniendo un sistema productivo arcaico e ineficiente en el campo, llevando al campesino a emigrar a las ciudades, donde le espera la miseria, ya que el desarrollo no sigue el esquema clásico: artesanía -manufactura- fábrica, sino que en los países atrasados se da un salto de la artesanía a la fábrica sin pasar por la manufactura.

El estudio del desarrollo en América Latina está lejos de presentar un cuadro acabado, es necesario ahondar en la forma como estas economías se han integrado al mercado mundial.

La concepción dualista o tercermundista, se basa en la tesis de la división del mundo en dos campos separados y claramente diferenciados, los países industrializados, con gran avance en sus fuerzas productivas y los subdesarrollados que poseen unas estructuras económicas y políticas basadas en una relación de dependencia y saqueo por parte de los primeros.

V. I. Lenin definió el imperialismo a partir de los siguientes elementos básicos:

1. El monopolio es un producto de la concentración de la producción en un grado muy elevado de su desarrollo.
2. Los monopolios han venido a acrecentar la pelea por la conquista de las más importantes fuentes de materias primas.
3. El monopolio ha surgido de los bancos, los cuales de modestas empresas intermediarias que eran antes, se han convertido en monopolistas del capital financiero.
4. El monopolio ha nacido de la política colonial².

En su texto, Lenin sienta las bases del fenómeno clásico del "capitalismo financiero parasitario", que ya en los comienzos del siglo XXI se expresa a través de sus más sofisticados mecanismos de expoliación a los países dependientes, por medio de las políticas monetaristas de los organismos de crédito internacionales (FMI y Banco Mundial).

^{2/} Lenin, Vladimir I. *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Ediciones en lenguas extranjeras. Pekín, 1966.

Por su lado, Rosa Luxemburgo³ entendía que el desarrollo del capitalismo no es un proceso dual de economías capitalistas superpuestas a economías precapitalistas, sino un solo proceso, complejo y no dualista, en el que interactúan fenómenos de la aparición del capitalismo moderno con rezagos de formaciones sociales anteriores. El capitalismo ha “modernizado” y “universalizado” las relaciones de producción, las economías superdesarrolladas y las economías arcaicas.

El proceso de modernización y universalización se ha venido dando con mayor énfasis en las últimas décadas del siglo xx, con los fenómenos de globalización de los mercados e internacionalización de las economías en el mundo.

Siguiendo esta línea de argumentación, el desarrollo histórico general está trazado con base en los siguientes rasgos:

1. La afluencia del capital hacia los sectores de mayor composición orgánica de capital y mayor cuota de ganancia, se traduce en un abandono de la producción de materias primas en el país industrializado. Para proveerse de ellas, se destinan gastos de transporte para importarlas de otros países, las regiones subdesarrolladas. Los países productores del sector primario se sienten alentados en mantenerse en el plano de proveedores para el mercado mundial, y no en el desarrollo de sus propias industrias.
2. La superproducción de materias primas ha producido una caída mayor de sus precios y por tanto el “deterioro de los términos de intercambio”.
3. Con el cambio de la política colonial al neocolonialismo, los consorcios industriales han comenzado un cierto grado de industrialización en los países coloniales, cuya tendencia es convertirse en clientes potenciales de los productos industriales fabricados ya en la metrópoli, ya en el interior de los mismos países subdesarrollados.
4. La dominación imperialista toma además del control financiero, el control del sector de materias primas y el dominio del mercado interno por medio de las transnacionales.

^{3/} VALIER Jacques. *La teoría del imperialismo de Rosa Luxemburgo*. En: Teoría marxista del imperialismo. Cuadernos pasado y presente 10. Córdoba, 1971.

En síntesis, el desarrollo económico de un país, sea desarrollado o en proceso de desarrollo, es necesario analizarlo en su articulación a la economía mundial.

En el caso de los países avanzados, el desarrollo económico se ha definido esencialmente a partir de un proceso formidable de industrialización y una disminución progresiva del sector agrario, que ha subsidiado en forma directa la acumulación de capital en la industria y en otros sectores económicos como el comercio y los servicios. La industria se convierte así en un sector líder del crecimiento, no sólo por el extraordinario aumento del mercado interno que ella provoca, sino por la importante acumulación de divisas que la conquista del mercado externo permite por parte de una industria exportadora competitiva.

En el caso de los países en proceso de desarrollo o tradicionalmente llamados por la literatura "países subdesarrollados", una visión sistémica de su desarrollo económico estaría definida por las siguientes características:

1. El sector externo, particularmente el sector agroexportador, facilita en forma dinámica el surgimiento y desarrollo de un incipiente sector industrial, a partir de la generación de divisas y de otros procesos complementarios al desempeño del sector externo, como el endeudamiento externo y la inversión extranjera directa.
2. El tamaño del mercado interno está fundamentalmente ligado al desarrollo y a las fluctuaciones del sector externo, así como a la capacidad de endeudamiento externo del país y a la inversión extranjera directa.
3. El desarrollo y crecimiento del sector industrial y de otros sectores urbanos como el comercio y los servicios, así como el proceso de urbanización, están en razón de su distribución geográfica ligados a los cambios en el tamaño del mercado interno y a su grado de protección o liberación por parte de la política estatal.

Este marco teórico es el que en términos generales traza los rasgos más relevantes del desarrollo en los países subdesarrollados; rasgos que aparecen constantemente en el análisis que sobre los temas relacionados con el desarrollo colombiano se realiza a lo largo de esta investigación.

1.2. Características del modelo de sustitución de importaciones en el período 1929-1950

En 1989 se conoció el estudio de la economía colombiana efectuado por el Banco Mundial, el cual afirmaba la necesidad de revisar la política económica para permitir al sector externo ser el líder del crecimiento, ya que el modelo tradicional de sustitución de importaciones para el desarrollo del país había hecho crisis.

Las características principales del modelo de sustitución de importaciones son:

- Hace énfasis en el mercado interno como factor de crecimiento económico.
- Protege en una forma extrema a la producción nacional, generando distorsiones en los precios relativos y reduce los incentivos para innovar tecnológicamente y lograr una mayor eficiencia, mejorar la calidad y diversificar la producción para enfrentar exitosamente la competencia internacional.
- Busca promover las exportaciones dentro de un complejo sistema de tarifas arancelarias y de restricciones cuantitativas al comercio exterior.

Al iniciarse la industrialización del país a partir de la exportación de productos primarios, el aumento en la productividad y el poder de compra de la población provocaron modificaciones en la estructura de la demanda agregada, diversificándola, produciendo un aumento más que proporcional de la demanda de productos manufacturados; esto no significa otra cosa que el hecho de que la elasticidad ingreso de la demanda tiene un coeficiente mayor que la unidad, cumpliéndose de esta manera la Ley de Engel, en relación con que la tasa de crecimiento del consumo de bienes suntuarios es creciente con respecto a la de los alimentos que es decreciente, para una población que ve aumentados sus ingresos.

Por otra parte, el rápido progreso del monocultivo de exportación, en nuestro caso el café, pudo haberse traducido en la sustitución de una producción artesanal destinada al mercado interno, por importaciones de artículos manufacturados en los inicios del proceso de industrialización en Colombia.

En el caso colombiano, el mercado interno se formó como consecuencia del aumento de la productividad en el sector agroexportador, siendo abastecido en un principio por importaciones provenientes de las potencias económicas.

De esta manera, al alcanzar el mercado interno cierta magnitud, una política proteccionista sería adecuada para provocar un surgimiento industrial o una "industria naciente"; es decir una industria con posibilidad de crecer en una forma altamente competitiva.

C. Furtado⁴, destaca los siguientes factores que resumen la transición hacia una economía industrial en los países latinoamericanos, que amerita tener presente, desde el punto de vista de la definición de los perfiles del desarrollo económico.

1. Naturaleza de la actividad exportadora, de la cual depende la cantidad relativa de mano de obra a ser absorbida en el sector de productividad elevada y en expansión.
2. Tipo de infraestructura exigido por la actividad exportadora: la agricultura de clima templado, que crea una gran red de transportes; la agricultura de clima tropical, concentrada en áreas limitadas y muchas veces en regiones montañosas, que se satisface con una infraestructura más modesta; la producción minera, que requiere una infraestructura especializada, en la mayoría de los casos creadora de escasas economías externas para el conjunto de la economía nacional.
3. Propiedad de las inversiones realizadas en la economía de exportación: la propiedad extranjera, que reduce la parte del flujo de ingresos del sector en expansión que permanece en el país; la mayor incidencia de la propiedad extranjera en las economías mineras de exportación, que agrava los aspectos negativos de éstas.
4. Tasa de salario que prevalece en el sector exportador en la fase inicial, la cual depende principalmente de las dimensiones relativas del excedente de mano de obra.
5. Magnitud del sector en expansión que en la mayoría de los casos refleja la dimensión geográfica y demográfica del país (C. Furtado, 1969).

⁴/ FURTADO, Celso. *La economía latinoamericana desde la Conquista ibérica hasta la Revolución Cubana*. Editorial Universitaria. Santiago de Chile, 1969.

El proceso de industrialización en Colombia fue profundamente afectado por la crisis de la economía mundial de 1929, que afectó negativamente el crecimiento del sector exportador y con ello se produjo el estrangulamiento de la capacidad para importar.

La contracción del sector externo dio lugar a la expansión del sector industrial ligado al mercado interno, en un esfuerzo de sustitución total y parcial de bienes que anteriormente eran adquiridos en el exterior, por tanto: ***El proceso de sustitución de importaciones se puede definir como el aumento de la participación de la producción industrial destinada al mercado interno en el producto bruto.***

En Colombia, el desarrollo industrial era incipiente en 1929. La naturaleza del sector exportador, en el que predomina la producción cafetera basada en unidades familiares, permitió la formación de un mercado interno que iba provocando la instalación de industrias de consumo corriente, hacia los años veinte.

Caracterizando la estructura de dependencia “neocolonial” surgida a raíz de la crisis de los años treinta, se afirma que tal dependencia “se levanta sobre la base de un intercambio de bienes de producción extranjeros por un producto agrícola alimenticio: el café”. En lo interno tiene su espina dorsal en una industria liviana que debe realizar sus productos en el mercado interno y en moneda nacional para, dando un rodeo, cambiar la parte de esta moneda que representa el valor de su capital constante -maquinas y equipos, ciertas materias primas y productos intermedios- por los dólares provenientes del café y entonces proceder a realizar sus compras de bienes de producción a la industria extranjera (M. Arrubla, 1971).

El desarrollo industrial en condiciones de dependencia reviste las características más curiosas: su impulso proviene generalmente de la caída de la capacidad de compra al exterior que obliga a sustituir productos que antes se importaban, a producir internamente lo que las dificultades creadas por la dominación neo-mercantilista del imperia-lismo ya no permite adquirir en el exterior. La reducida capacidad de compra del exterior va a reflejarse directamente en una capacidad igualmente limitada de adquirir bienes de capital extranjeros, en una presión acrecentada sobre las escasas disponibilidades de divisas y la consiguiente elevación de la tasa de cambio, y finalmente en altos costos de la industria neocolonial en términos de unidades monetarias nacio-

nales y del trabajo social que esas unidades expresan. Lo que debe quedar claro es lo siguiente: La industrialización tiende a ser impulsada en el neocolonialismo sólo cuando cae la capacidad de compra de las exportaciones, mientras que en épocas de bonanza del comercio exterior existe, en particular en los períodos iniciales, la tendencia a mantener abastecidos los mercados internos, con manufacturas extranjeras. La limitación orgánica del desarrollo industrial determinada por la limitación a las importaciones de bienes de capital, va a configurar a su vez un mercado insuficiente para el surgimiento de una industria productora de bienes de producción, en términos de rentabilidad capitalista (M. Arrubla, 1971).

Aquí nuevamente se demuestra en forma contundente, la importancia que reviste para el crecimiento del mercado interno y de la producción nacional la generación de divisas, a través del sector exportador colombiano.

El nivel de las exportaciones totales del país, anterior a la crisis de 1930, sólo pudo recuperarse al compensarse la caída de los precios con una gran elevación de la cantidad de café exportada como muestran los Cuadros 1, 2 y 3.

Cuadro 1

EXPORTACIONES TOTALES (Miles de pesos).

Años	Valor
1928	132.502
1929	121.677
1930	104.225
1931	80.450
1932	67.109
1933	67.586
1934	123.891
1935	123.602
1936	136.844
1937	152.169
1938	144.446
1939	136.471

Fuente: M. Arrubla. *Estudios sobre el subdesarrollo colombiano*, 1971.

En el Cuadro 1 se observa cómo las exportaciones colombianas se redujeron drásticamente en los años 1932 - 1933, donde cayeron a cerca de la mitad del nivel de antes de la crisis y hasta 1936 ese nivel no se pudo recuperar, en este año las exportaciones se recuperaron por el aumento de la cantidad exportada de café como se observa en el Cuadro 2.

Es decir, que una caída del precio en dólares de la libra de café del 57.6% en 1935-1939 con relación al período anterior a la crisis trató de compensarse con un aumento del 60.5% en el número de libras exportadas.

De esta manera, es evidente en este período el deterioro de los términos de intercambio del país y el poder de compra de las exportaciones sólo pudo mantenerse mediante el aumento del quantum de exportaciones cafeteras.

Cuadro 2

INDICES DE LAS EXPORTACIONES (período 1925-29 igual a 100).

Períodos	Vr. Unitario		Cantidad	
	Total Export	Export café	Total Export	Export café
1930-34	58.3	52.0	121.8	128.4
1935-39	55.6	42.4	149.8	160.5

Fuente: M. Arrubla. *Estudios sobre el subdesarrollo colombiano*, 1971.

Aquí lo que hay que tener en cuenta, no es solamente que el precio de las exportaciones haya descendido en el mercado mundial con respecto al precio de las importaciones, es decir que se hayan deteriorado los términos de intercambio, como sugiere en su tesis la Cepal para demostrar cómo se da por parte de los países desarrollados productores de manufacturas, la explotación del trabajo en los países atrasados productores de bienes primarios. Lo que hay que establecer es cuál es el coeficiente de elasticidad precio de la demanda por exportaciones y de la demanda por importaciones, y cómo los cambios de precios afectan los ingresos de los exportadores, es decir el resultado de multiplicar el precio en dólares por la cantidad exportada.

Este aspecto se discutirá más adelante, cuando se analice el concepto de "elasticidad precio" de la demanda de exportaciones y el concepto de "excedente del consumidor".

Durante los años de la guerra el café había vuelto a ascender dentro del valor total de las exportaciones, aumentando así su participación en la composición de éstas. Conjugados estos dos aspectos -la cantidad (aumentó en el quinquenio 1940-1944) y el valor unitario (también aumentó en este período)-, el valor en dólares corrientes de las exportaciones totales de café no alcanzó sin embargo en este período el nivel de antes de la crisis (1925-1929) (M. Arrubla, 1971).

Posteriormente, en los años de la posguerra, el exceso de la demanda de café sobre la producción mundial exportable condujo a un incremento muy importante en el precio internacional del producto. Para Colombia, ello representó un aumento vertical de la cantidad y el valor unitario de las exportaciones, el cual llegó a cuadruplicarse según muestra el Cuadro 3.

La participación del café en el total de las exportaciones se elevó para el final del decenio de posguerra por encima del 80%. La imposición en 1951 de un nuevo arancel aduanero, que protegía fuertemente a las industrias productoras de bienes de consumo y que gravaba por lo bajo los productos intermedios y los bienes de capital, decidió la utilización de los dólares disponibles en favor de la industria y canalizó las importaciones hacia las necesidades de la producción.

El valor unitario de las importaciones aumentó en este período a cerca del 50% y hubo un crecimiento enorme en el volumen de las mismas. Este incremento fue posibilitado por el aumento del precio y de la cantidad exportada de café y por la utilización de las reservas de divisas que habían quedado de los años de guerra. Para el final del decenio de posguerra, más del 80% del volumen de las importaciones lo componían los bienes de producción. Estos hechos determinaron un fuerte desarrollo industrial: entre 1945 y 1953 el crecimiento de la industria fue de una tasa acumulativa anual del 9.4%

En los años de la posguerra se soltaron los precios topes impuestos por las metrópolis a los productos de los países atrasados. En el Cuadro 3 se observa cómo el café sostuvo su cotización en 14,48 centavos de dólar la libra entre 1942 y 1944, lo cual trajo consigo un gran aumento en la demanda y en los precios de éste en el mercado mundial.

Cuadro 3
EXPORTACIONES DE CAFÉ

Años	Valor unitario (ctvos dólar libra)	Cantidad (Miles sacos)	Valor total (Miles US\$)
1941	13.09	2.912	50.438
1942	14.48	4.309	82.559
1943	14.48	5.251	100.604
1944	14.48	4.923	94.328
1945	15.35	5.149	104.548
1946	20.93	5.661	156.687
1947	27.82	5.339	196.497
1948	30.47	5.588	225.211
1949	33.85	5.410	242.276
1950	51.95	4.472	307.351
1951	56.17	4.794	356.207
1952	57.07	5.032	379.881
1953	56.11	6.632	492.240
1954	72.29	5.754	550.152
1955	62.79	5.867	487.259
1956	61.59	5.070	413.065
1957	65.95	4.824	421.055
1958	54.33	5.441	391.034
1959	46.57	6.415	395.029
1960	44.72	5.938	351.233
1961	43.47	5.651	307.826

Fuente: M. Arrubla. *Estudios sobre el subdesarrollo colombiano*, 1971.

Arrubla, sostiene que la producción de café es inelástica en relación con la demanda, es decir que ante aumentos en la demanda la ampliación de los cultivos no se materializa sino después de un plazo de cuatro a cinco años, ello explicaría las fuertes oscilaciones de los precios. Correlativamente, el aumento vertical en los precios prepara una caída en la “demanda” y los países dependientes no pueden responder inmediatamente con la disminución paralela en la oferta que presenta un rezago de cuatro a cinco años en el pasado. La caída en la

“demanda” ante el aumento de precios, se presenta, según Arrubla, porque la elasticidad de la demanda de café en relación con las variaciones de los precios es alta: los consumidores de la metrópoli, ante un brusco ascenso de precios, reaccionan con la disminución del consumo y de las importaciones (campañas organizadas en Estados Unidos contra el café colombiano). La baja elasticidad de la oferta y la gran inelasticidad de la producción ante la caída de los precios y de la demanda, se combinaron para provocar después de 1958 una declinación de los precios entre un 40 y un 50%, en relación con 1954, producto de las grandes siembras de 1953 - 1954. Esto parece obedecer a un modelo de telaraña donde existe un ciclo cafetero en el cual, las cantidades ofrecidas en el período actual dependen de los precios de un período anterior (cuatro o cinco años antes).

Este complejo mecanismo de mercado se vio reforzado por el hecho de que los altos precios del café en la posguerra implicaron, según Arrubla, un esfuerzo de los países productores por mantener los precios en ese nivel, mediante la restricción de la oferta, lo cual parece haber estimulado la producción de otras fuentes. Nótese, no obstante, que la intención de los productores de restringir la oferta para mantener alto el precio se contradice con la afirmación de Arrubla de que la “demanda” es altamente elástica al precio, ya que el mayor precio en el caso de la demanda elástica, conduce a una disminución muy grande en el consumo por parte de los compradores de la metrópoli y en consecuencia a una disminución en el ingreso de los productores, cosa que estos últimos no desearían.

En el Cuadro 3 se observa que en 1955 comienza la caída del valor de las exportaciones de café. Mientras que el volumen se sostiene o aumenta con respecto a la posguerra, el precio cae de 72,29 en 1954 a 43,47 en 1961. En tanto que, la participación del café dentro del valor total de las exportaciones desciende en 1960-1961 a cerca de un 73% después del 83% de 1954, el mantenimiento del nivel de las cantidades exportadas denota, según Arrubla, la bajísima elasticidad de la oferta, lo cual refleja la imposibilidad de responder a las condiciones favorables del mercado mundial introduciendo cambios en la producción y diversificando las exportaciones.

La inelasticidad de la producción se refuerza por una política devaluacionista que garantiza el mantenimiento del nivel de ingresos

en moneda nacional de los exportadores, cuando disminuyen sus ingresos en moneda extranjera (M. Arrubla, 1971).

Es muy problemático aceptar la tesis de Arrubla, de que el mantenimiento de las cantidades exportadas denota la bajísima elasticidad de la oferta o la inelasticidad de la producción, cuando simultáneamente se está afirmando que el precio cae durante el período 1954 a 1961 y que el valor de las exportaciones de café también comienza a caer en 1955. Si las siembras de 1953-54 han tenido como consecuencia después de 1958 una baja en los precios entre un 40 y 50% con relación a 1954, es porque los aumentos en la producción y en la oferta después de cuatro o cinco años se han reflejado en la correspondiente caída de los precios después de 1958; esto no implica que la oferta como la producción sean inelásticas al precio en el largo plazo puesto que se comportan en forma cíclica a las variaciones de precio, como se dijo anteriormente. En consecuencia, sólo en el corto plazo sería posible que la oferta agrícola de café fuera inelástica respecto al precio, como sostiene Arrubla.

Pero hay más, si como dice Arrubla, que durante la posguerra los países productores (entre ellos Colombia), hicieron un gran esfuerzo por mantener los precios altos mediante la restricción de la oferta, ello significa que dichos países habían logrado tener un gran control sobre el mercado, de tal manera que la participación de cada uno de ellos era importante dentro de la oferta mundial de café; entonces, como consecuencia de ello, los aumentos de largo plazo en la oferta de café, inducida por los altos precios de hace cuatro o cinco años y por una política devaluacionista, se pueden reflejar, como en efecto parece haber sucedido, en la caída abrumadora del precio en dólares durante 1958-61, con el propósito por parte de los exportadores de mejorar su competitividad y aumentar su participación en el mercado. Pero como se puede observar en el Cuadro 3, los aumentos aunque pequeños en la cantidad exportada, combinados con disminuciones importantes en el precio a partir de 1955, han producido a su vez disminuciones en el valor de las exportaciones y por tanto es lícito que se concluya que la demanda de café no es elástica, como lo afirma Arrubla, sino más bien inelástica al precio internacional.

Los economistas han identificado ciclos bien definidos en el caso del café, entre éstos, el llamado ciclo bianual, resultado de la alterna-

ción de una cosecha buena, seguida de una mediocre. Estos ciclos parecen estar más determinados por oscilaciones de oferta que por cambios en la demanda. En efecto, el consumo de café, definido como “hábito en el desayuno”, cae significativamente cuando los precios se mantienen en un nivel muy alto por un período relativamente largo; o sea que la demanda tiende a ser inelástica. Las fluctuaciones de precios se basan en la correlación entre precios y oferta y se deben al hecho de que una vez alcanzado el equilibrio entre la oferta (producción mundial exportable más existencias) y la demanda, los precios tienden a subir abruptamente si la producción cae, un fenómeno históricamente asociado a las heladas en las zonas cafeteras más grandes del mundo: Sao Paulo y Paraná. Como consecuencia, los caficultores responden al aumento de precios mejorando primero el mantenimiento del cafetal y la recolección y posteriormente haciendo inversiones netas en la ampliación de éste. Como resultado del rezago que existe entre la inversión y la producción, la oferta se equilibra con la demanda unos años después, durante los cuales los precios estimulan nuevas siembras. Además, los replantes pueden ser rentables incluso después que los precios comiencen a caer. Rápidamente la oferta sobrepasa a la demanda y los precios caen fuertemente, en medio de especulaciones en el mercado mundial. (M. Palacios, 1983).

Resumiendo, se puede afirmar con Luis Ospina Vásquez⁵ que: “El cultivo del café había adquirido un momentum muy grande y lo favorecía la general tendencia a considerarlo como base para nuestra vida económica: no se había llegado a concebir que la pudiéramos basar en otra cosa que en un producto exportable, aunque por otra parte se admitiera sin repugnancia el proteccionismo, para la aclimatación de las manufacturas”. Y es que el proteccionismo y especialmente la modalidad de protección aduanera, fue la base sobre la cual se levantó en el país el proceso de industrialización.

De 1930 en adelante se habían logrado establecer en el país un conjunto de industrias bastante variado; las economías externas eran ya importantes, pero faltaba mucho para llegar a una producción que no requiriera de una fuerte protección. Por ello sobre la industrializa-

⁵/ OSPINA VÁSQUEZ, Luis. *Industria y protección en Colombia. 1810-1930*. La Oveja Negra. Medellín, 1974.

ción colombiana ha habido un acuerdo general donde se reconoce que el industrialismo es del tipo artificial puro: no se trata de industrias que podrían sostenerse por sí mismas, sin necesitar de una protección enérgica, ni que se pueda razonablemente esperar, llegaran a encontrarse en ese estado en un futuro no muy remoto. El argumento del desarrollo económico con base en la industria naciente (industria niña), no es aplicable a la industrialización colombiana; esa industria colombiana era incapaz de competir con la producción extranjera y su crecimiento dependía de la ampliación del mercado interno, por la vía de los ingresos generados en las exportaciones de los bienes primarios, principalmente el café.

Sin embargo, en todo este proceso hay que enfatizar la importancia de la política económica, principalmente en el frente cambiario; en la mitad de los años treinta el manejo de los controles de cambio había ganado en sofisticación.

La combinación de las tendencias en los precios del mercado mundial, más las políticas domésticas implementadas para manejar los déficits de balanza de pagos (devaluaciones reales de la moneda), condujeron a incrementos importantes en los precios domésticos de bienes importados, especialmente los manufacturados. El aumento de los precios de los bienes manufacturados importables en relación con los precios de los exportables (principalmente productos primarios) y de los bienes no transables y en relación con los salarios, fue un incentivo muy poderoso para la industrialización, con miras a la sustitución de importaciones.

Se podría concluir que la depreciación de la tasa de cambio fue un incentivo muy importante para la industrialización después de 1930, al lado del aumento en el arancel de importación y del establecimiento de controles cambiarios.

Durante la Segunda Guerra Mundial las dificultades cambiarias finalizaron para los países latinoamericanos y las reservas internacionales comenzaron a aumentar, la inflación también se extendió y la tendencia en los términos de intercambio continuó mejorando para la mayoría de los países latinoamericanos hasta después de finalizada la contienda.

Hacia finales de los años cuarenta la mayoría de los países latinoamericanos se enfrentaron a nuevos déficits de balanza de pagos. Colombia escogió detener la revaluación real del peso para frenar las importaciones.

A manera de síntesis se puede concluir que el proceso de crecimiento económico, que a su vez es acompañado del proceso de industrialización vivido por Colombia a partir de 1930, tiene un protagonista fundamental en el sector agrícola exportador y específicamente en el café, como principal producto de exportación.

Pero este papel protagónico de la actividad agrícola exportadora, y en particular la actividad económica desarrollada alrededor del café, se debe a su capacidad para:

1. Absorber gran cantidad de factor trabajo, principalmente no calificado, ya que la naturaleza de la caficultura es de que la producción puede llevarse a cabo como minifundio familiar, con una técnica ahorradora de capital e intensiva en mano de obra.

A este respecto es muy importante la descripción de M. Palacios en relación con la base de la caficultura campesina colombiana: "La base de la caficultura campesina es la familia y la finca que forman una unidad inseparable: el trabajo familiar es casi exclusivamente la fuente de trabajo en la finca y la producción de la finca satisface las necesidades de subsistencia de la familia. La producción depende de la cantidad de trabajo disponible, de la relación trabajo familiar/área cultivable y es función del consumo familiar, no de la ganancia. Igual acontece con la participación en el mercado: la finca produce alimentos para el autoconsumo (o caña y plátano que también pueden salir al mercado) y café para el mercado; pero el café se intercambia por otros alimentos que no se producen y por vestuario, tabaco, licores, etc. Los miembros de la familia no trabajan por fuera de la finca, no necesitan jornalear, pero tampoco la finca requiere trabajo extrafamiliar sobre bases permanentes⁶.

⁶/ PALACIOS, Marco. *El café en Colombia. 1850 - 1970. Una historia económica, social y política*. 1983.

2. Desenvolverse en regiones planas y montañosas, que requieren una infraestructura de transporte muy modesta y creadora de importantes economías externas para el resto de la economía.
3. La generación de ingresos a los factores de propiedad de nacionales que se pueden reinvertir para la expansión, por ejemplo, en la caficultura y de otras actividades conexas, que contribuyen a la ampliación del mercado interno y a la diversificación de la demanda agregada para la industria doméstica.
4. La generación de divisas producto de las exportaciones, que facilitan el aumento de las importaciones principalmente de bienes de capital e insumos para la industria. Esta generación de divisas o ingresos en dólares en la caficultura está ligada a la naturaleza de la demanda internacional del producto. Al ser el café un bien alimenticio de consumo final, cuenta con una gran población consumidora en el mundo y la elasticidad precio de su demanda está influida por el tamaño de la participación del país en el mercado mundial, por la proporción del ingreso que el consumidor destina a la compra del producto, por los hábitos que crea en el consumo y por la presencia de bienes sustitutos y complementarios.
5. Para reducir los costos de producción, mediante aumentos en la productividad, mejoras tecnológicas en la utilización de la tierra, el trabajo y el capital, que permiten mejorar la ventaja comparativa en el cultivo, definida como la relación entre el costo unitario de producción del país y el precio externo del café.

2. Una visión microeconómica de la relación de intercambio comercial

2.1. *Relación elasticidad-precio de la demanda, excedente del consumidor e ingreso total del productor o exportador.*

El concepto clave en el intercambio comercial entre países es el de elasticidad precio de la demanda, pues es el que determina la manera como los cambios de precios afectan los ingresos del productor o vendedor, ingresos que tienen su contrapartida en otro concepto teórico igualmente importante, aportado por la teoría económica del bienestar, cual es el de excedente del consumidor.

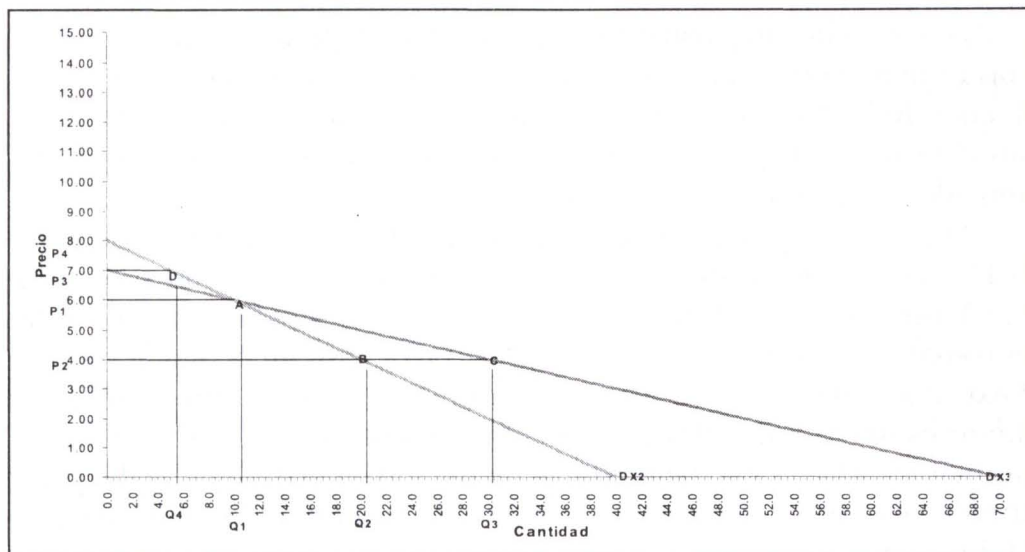
El excedente del consumidor es la variación en el bienestar, utilidad o satisfacción, que éste recibe como resultado de la diferencia entre el precio que el consumidor está dispuesto a pagar por una unidad del bien adquirido y lo que realmente paga por ella en el mercado. También se define como la representación geométrica de la cantidad de ingreso monetario que un consumidor pagaría además de lo que ha pagado ya, en vez de privarse de las unidades del bien durante el período.

En la Figura 1a. se han graficado las curvas de demanda elásticas al precio D_{x2} y D_{x3} , en ambas, el coeficiente de elasticidad precio (Ex) es mayor que uno, significando que la variación porcentual en las cantidades demandadas es mayor a la variación porcentual en los precios. En el caso de la demanda por exportaciones, se tiene que:

$$Ex = \frac{\text{Variación porcentual en la cantidad exportada } QxE}{\text{Variación porcentual en el precio externo } Px} > 1$$

Figura 1a

LA DEMANDA Y LA RELACIÓN: ELASTICIDAD, EXCEDENTES DEL CONSUMIDOR E INGRESO TOTAL



Fuente: Elaboración propia.

En la demanda elástica una disminución leve en el precio del producto de P_1 a P_2 , provoca un aumento más que proporcional en la cantidad demandada del bien de Q_1 a Q_2 en el caso de la demanda D_{x2} , y de Q_1 a Q_3 en el caso de D_{x3} , (D_{x3} es más elástica que D_{x2}); por tanto, el ingreso total del productor o vendedor aumenta.

En la Figura 1a. cuando el precio es P_1 en el caso de la demanda D_{x2} , el excedente del consumidor está dado por el área del triángulo $P_1 P_4 A$, y el ingreso total del productor, es decir lo que ha pagado el consumidor es igual al precio (P_1) multiplicado por la cantidad (Q_1), o sea el área del rectángulo OP_1AQ_1 . Si el precio se reduce de P_1 a P_2 , el excedente del consumidor es ahora mayor y está dado por el triángulo $P_2 P_4 B$, mientras que el ingreso del productor es también mayor, representado por el rectángulo OP_2BQ_2 . En el caso de la demanda más elástica D_{x3} , al precio P_1 , el excedente del consumidor es el área $P_1 P_3 A$, y el ingreso total del productor es el rectángulo OP_1AQ_1 ; en este último caso, si el precio baja de P_1 a P_2 , el excedente del consumidor es ahora el triángulo $P_2 P_3 C$, mientras que el ingreso total del productor aumenta considerablemente y está representado por el área OP_2CQ_3 . Por tanto, se puede concluir que, entre más elástica es la demanda, el aumento en el excedente del consumidor es proporcionalmente menor al aumento

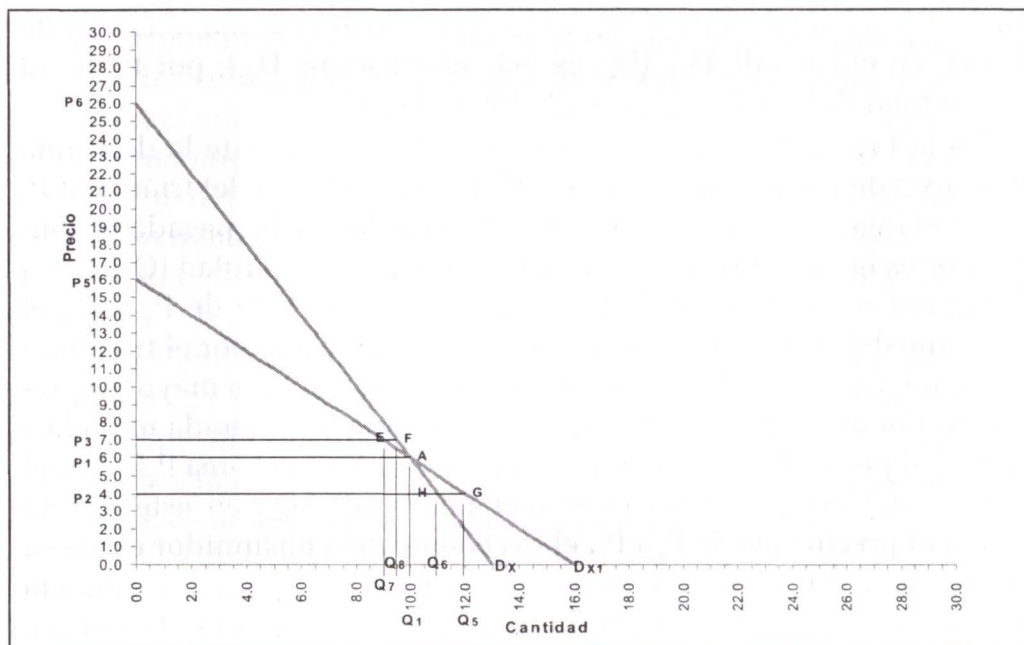
en el ingreso total del productor, al bajar el precio, y es el productor en este caso el más beneficiado.

Esto se debe simplemente al hecho, hace tiempo analizado por la teoría microeconómica, de que el ingreso marginal es positivo ($IM_g > 0$), cuando la demanda de un artículo es elástica a su precio ($E_x > 1$); entonces el productor deberá aumentar las unidades ofrecidas en el mercado para incrementar sus ingresos brutos totales.

De otro lado si el precio aumenta de P_1 a P_3 , en el caso de la demanda D_{x2} , el excedente del consumidor se reduce al área del triángulo P_3P_4D , mientras que el ingreso del productor es también menor y está representado por el rectángulo OP_3DQ_4 ; en el caso de la demanda D_{x3} , el excedente del consumidor se disminuye a cero y el ingreso del productor es ahora también cero. De esta manera se concluye que mientras más elástica sea la demanda, la reducción en el excedente del consumidor es proporcionalmente menor a la disminución en el ingreso total del productor, cuando el precio sube, y es el consumidor el menos perjudicado.

Figura 1b

LA DEMANDA Y LA RELACIÓN: ELASTICIDAD, EXCEDENTES DEL CONSUMIDOR E INGRESO TOTAL



Fuente: Elaboración propia.

En la Figura 1b. se han graficado las curvas de demanda inelásticas al precio D_x y D_{x1} , en ambas el coeficiente de elasticidad precio (E_x) es menor que uno, por tanto la variación porcentual en las cantidades demandadas es menor a la variación porcentual en los precios, así:

$$E_x = \frac{\text{Variación porcentual en la cantidad exportada } Q_x E}{\text{Variación porcentual en el precio externo } P_x E} < 1$$

En la demanda inelástica, una disminución en el precio del artículo de P_1 a P_2 , provoca un aumento menos que proporcional en la cantidad demandada de Q_1 a Q_5 en el caso de la demanda D_{x1} y de Q_1 a Q_6 en el caso de D_x (D_x es más inelástica que D_{x1}), por tanto el ingreso total del productor disminuye.

En la figura 1b cuando el precio es P_1 , en el caso de la demanda D_{x1} el excedente del consumidor está determinado por el área del triángulo $P_1 P_5 A$, y el ingreso del productor es el área del rectángulo $OP_1 AQ_1$. Si el precio aumenta de P_1 a P_3 , el excedente del consumidor se reduce al área del triángulo $P_3 P_5 E$, mientras que el ingreso total del productor se aumenta y es el área $OP_3 EQ_3$. En el caso de la demanda más inelástica D_x , el excedente del consumidor al precio P_1 es el área triangular $P_1 P_6 A$ y el ingreso del productor es el rectángulo $OP_1 AQ_1$, en este último caso si el precio sube de P_1 a P_3 , el excedente del consumidor es ahora menor y está representado por el triángulo $P_3 P_6 F$, mientras que el ingreso total del productor aumenta y equivale al área rectangular $OP_3 FQ_3$. Por tanto, se concluye que, entre más inelástica es la demanda, la disminución en el excedente del consumidor es proporcionalmente menor al aumento en el ingreso del productor, al subir el precio y el productor resulta beneficiado. Esto es así en razón de que en la demanda inelástica ($E_x < 1$), el ingreso marginal es negativo ($IM_g < 0$), entonces el productor debe disminuir la cantidad ofrecida para aumentar sus ingresos brutos totales.

De otro lado si el precio disminuye de P_1 a P_2 , en el caso de la demanda D_{x1} , el excedente del consumidor aumenta al área del triángulo $P_2 P_5 G$, mientras que el ingreso del productor es menor y se representa por el rectángulo $OP_2 GQ_5$; en el caso de la demanda D_x , el excedente del consumidor se aumenta también y equivale al triángulo $P_2 P_6 H$, mientras que el ingreso del productor es sensiblemente menor y es el área del rectángulo $OP_2 HQ_6$. De esta manera, entre más inelástica es la

demanda, el aumento en el excedente del consumidor es proporcionalmente menor a la disminución en el ingreso total del productor al bajar el precio y es el consumidor el beneficiado.

De este análisis teórico se desprenden las siguientes tesis:

1. Entre más elástica sea la demanda por bienes de exportación las reducciones en los precios, por efecto de aumentos en la productividad y disminución en los costos de producción de los artículos exportados, permitirán aumentos en los ingresos de los exportadores sensiblemente mayores a los aumentos en los excedentes de los compradores extranjeros, se trate de una demanda por exportaciones de bienes de consumo final o de bienes intermedios; en este caso, las reducciones en los costos de producción se traducen en incrementos importantes en los excedentes de los consumidores y en los excedentes de los productores tanto mayores cuanto más alta es la elasticidad-precio de la demanda.

El excedente del productor está dado por la diferencia entre los precios a los cuales los productores están dispuestos a vender sus productos y los precios que realmente reciben, es también la cantidad de dinero sobre y por encima de la necesaria para mantener recursos en la industria suficientes para producir determinada cantidad de equilibrio.

Por otro lado, entre más inelástica sea la demanda, los aumentos en los precios de los artículos provocarán disminuciones en el excedente del consumidor y aumentos en el ingreso del productor, aunque las disminuciones en el excedente del consumidor son proporcionalmente menores a los aumentos en el ingreso del productor-exportador.

En el caso extremo de una oferta perfectamente inelástica (por la presencia de restricciones a la producción como: impuestos, subsidios, monopolios, etc.) que limita a las empresas a producir una cantidad menor a aquella del equilibrio de competencia, el incremento en el precio debido a la restricción de la oferta disminuye el excedente del consumidor, trasladando parte de esta disminución al excedente del productor; pero el resultado es de todas formas una pérdida neta de bienestar llamada «pérdida de peso muerto», que será más alta para el consumidor cuanto más inelástica al precio sea la demanda.

2. Para una mayor elasticidad en la demanda por exportaciones, las bajas de precios, acompañadas de aumentos más que proporcionales en el *quantum* de exportaciones y para unos precios de las importaciones dados durante un período, conducirán a un aumento en el poder de compra de las exportaciones (PCE) definido a partir de las siguientes fórmulas:

$$(1) \text{ PCE} = Q_x \cdot \text{TDI}$$

como

$$(2) \text{ TDI} = \frac{P_x}{P_M}$$

$$(3) PCE = Q_x \cdot \frac{P_x}{P_M} = \frac{X}{P_M}$$

- P_x : Precio de los productos exportados
 P_M : Precio de los productos importados
 X : Valor de las exportaciones
 Q_x : Quantum de las exportaciones
 TDI : Términos de intercambio
 PCE : Poder de compra de las exportaciones

Como consecuencia de lo anterior, la variable importante desde el punto de vista del crecimiento económico basado en el liderazgo del sector externo, no son propiamente los términos de intercambio (TDI), sino la razón entre el valor de las exportaciones y el precio de las importaciones, es decir, el poder de compra de las exportaciones (PCE), pues en él está incluido el concepto de elasticidad-precio de la demanda de bienes exportados, así como el concepto de excedente del consumidor y el ingreso total del productor-exportador.

La importancia que tiene la elasticidad-precio de la demanda de bienes exportados en la determinación del PCE radica en que, para el caso del café colombiano, las fluctuaciones del precio internacional están asociadas en gran medida a variaciones en la oferta debido a la gran estabilidad que presenta la demanda externa. Diferente es el caso de los insumos agrícolas o mineros utilizados en la producción de manufacturas, donde las variaciones de precio tienden a estar determinadas por alteraciones en el ritmo de actividad económica de los países desarrollados, es decir, por la demanda.

3. De las dos tesis anteriores se puede deducir una tercera de carácter más general, que involucra la teoría del valor:

Si es posible, como sostiene la Cepal, que a través del deterioro en los términos de intercambio (TDI) en contra de los países atrasados ocurra un traslado de valor a través del comercio internacional a los países desarrollados y por tanto se dé la explotación del trabajo asalariado en las zonas subdesarrolladas, también es posible que este mismo intercambio comercial permita a los países subdesarrollados beneficiarse aumentando sus ingresos por exportaciones, dependiendo de las elasticidades de la demanda de los productos exportados y por tanto de la relación entre el excedente del consumidor y el ingreso total del productor, conceptos estos que están directamente conectados con la teoría del Valor - Utilidad.

Así se podría afirmar, en forma categórica, lo siguiente: "Si el valor de cambio mide la capacidad de una mercancía de ser intercambiada por otra y el valor de uso determina la capacidad de la misma de satisfacer una necesidad o brindar una utilidad, *en el proceso de intercambio*, el valor de cambio de las mercancías (cantidad de trabajo con-

tenido en ellas) mediría la capacidad que éstas tienen de satisfacer necesidades y brindar bienestar a la población consumidora y el valor de uso, que tienen para el consumidor, determinaría la capacidad de las mercancías de ser intercambiadas por otras en el comercio”.

2.2. Determinantes del comercio exterior

La teoría del comercio internacional ha establecido que el valor de las exportaciones y las importaciones se puede expresar a través de las siguientes funciones:

$$(4) \quad X = f(t, P_E, P_i, Y)$$

$$(5) \quad M = f(t, P_E, P_i, Y)$$

Donde:

X: Valor de las exportaciones

M: Valor de las importaciones

t: Tasa de cambio nominal

P_E : Precios externos

P_i : Precios internos

Y: Nivel de actividad económica de los países extranjeros

Como se observa, independientemente de las fluctuaciones en el nivel de ingreso o producción (Y) de los países demandantes de exportaciones, el valor de las exportaciones está determinado por la tasa nominal de cambio (t), los precios externos (P_E) y los precios internos (P_i); por ello, lo que en últimas determina el grado de competitividad de los productos frente al exterior es la tasa de cambio real (tcr) que es la relación entre los precios externos (P_E) convertidos a moneda nacional y los precios internos (P_i); entonces:

$$(6) \quad tcr = \frac{t \cdot P_E}{P_i}$$

Sólo si la tasa de cambio real aumenta -si hay devaluación real- es posible esperar que se promuevan las exportaciones y se desestimulen las importaciones.

Como afirman claramente Mauricio Cárdenas y Patricia Correa⁷ en su trabajo sobre el sector externo: “En principio, el aumento en el precio de la moneda extranjera o devaluación de la moneda doméstica encarece los bienes extranjeros y hace más baratos los bienes nacionales, lo que debe reducir la demanda por importaciones. Igualmente, hace más atractivo vender hacia el mercado externo que hacia el interno, lo que debe estimular la oferta de exportaciones, si a raíz de la devaluación los exportadores bajan los precios en moneda extranjera de sus productos, también podría aumentar la demanda externa por bienes nacionales. Estos efectos serán más o menos fuertes dependiendo de qué tan sensibles o elásticas sean la demanda y oferta a variaciones en los precios. Por ejemplo, en el caso extremo de una estructura de comercio complementaria, esta elasticidad es muy pequeña... etc.

Si el país en cuestión es pequeño en los mercados mundiales, las cotizaciones externas de los artículos que exporta están dadas; en este caso, una devaluación de su moneda eleva los precios en moneda nacional y estimula la oferta exportadora. Sin embargo, si el país tiene una participación importante dentro de la oferta mundial de los productos que exporta, la devaluación puede producir un efecto adverso sobre los TDI.

En efecto, como resultado de la devaluación, los exportadores reducen los precios en dólares con el propósito de aumentar su competitividad y mejorar su participación en el mercado. Entre tanto, los precios en dólares de los productos importados no tienen porqué modificarse siempre que, como suele ser el caso, el país en cuestión sea de poca importancia dentro del mercado mundial de los productos que demanda”. (M. Cárdenas y P. Correa, 1994).

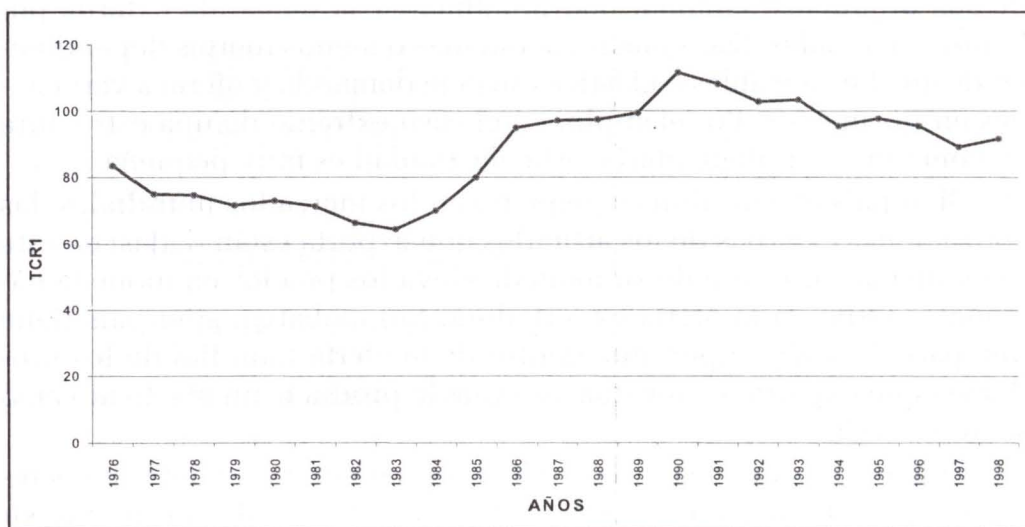
Si la devaluación produce inflación doméstica, la competitividad frente al exterior no se modifica y, por tanto, no puede esperarse que las exportaciones aumenten o que las importaciones disminuyan⁸.

Es por lo anterior que, en esta investigación, se hace mucho énfasis tanto en el análisis de la elasticidad precio de la demanda de ex-

7-8/ CÁRDENAS, M. y CORREA, P. *El sector externo*. En: LORA, OGAMPO, y STEINER, *Introducción a la macroeconomía colombiana*, 1994.

portaciones como en el estudio de todos aquellos factores que determinan la tasa de cambio real (tcr), incluida la política cambiaria oficial sobre el tipo de cambio, ya que del nivel de esta tasa dependerán los precios tanto de las exportaciones como de las importaciones y el efecto que dichos precios tienen sobre los ingresos y egresos respectivamente en cada uno de estos ítems. En Colombia, la tcr se ha devaluado sustancialmente desde la mitad de la década de los años ochenta, pero ha sufrido erosión a partir de 1990, como muestran la Figura 2 y el Cuadro 4.

Figura 2
TASA DE CAMBIO REAL DEL PESO 1976 A 1998



Fuente: Banco de la República y cálculos propios.

2.3. Teoría de la paridad del poder adquisitivo (PPA) y la competitividad externa

La teoría de la PPA en sus dos versiones absoluta y relativa, permite dar cuenta del análisis de competitividad externa de un país cuando se afectan las variables que determinan la tasa de cambio real (tcr), como son: la tasa de cambio nominal (t), los precios externos (P_E) y los precios internos (P_I).

Cuadro 4

TASA DE CAMBIO REAL DEL PESO 1976 A 1998 (1986 = 100).

Año	TCR1 ¹
1976	83.51
1977	75.06
1978	74.85
1979	71.53
1980	73.10
1981	71.42
1982	66.21
1983	64.41
1984	69.91
1985	80.01
1986	94.95
1987	97.32
1988	97.43
1989	99.37
1990	111.53
1991	108.28
1992	102.77
1993	103.38
1994	95.59
1995	97.74
1996	95.47
1997	89.22
1998	91.59

Fuente: Elaborado por el autor con base en las revistas del Banco de la República: Diciembre 1991, pág. 222; enero de 1995, pág. 242 y julio de 1998, pág. 27.

^{1/} TCR corresponde al índice de la tasa de cambio real del peso colombiano frente a dieciocho países. La ponderación obedece a la estructura del comercio global sin café, en 1986. Utiliza IPP para medir los precios internos y el IPM para todos los países, excepto Francia, Perú y Ecuador.

La versión absoluta de la PPA se basa en la siguiente formulación matemática:

$$(7) \quad P_I = P_E \cdot t$$

$$(8) \quad t = \frac{P_I}{P_E}$$

Si el índice general de precios interno (P_I) aumenta, se debe producir un aumento proporcional en el tipo de cambio nominal (t), a su vez, si P_I disminuye el t disminuye para conservar el nivel de competitividad externa.

Sin embargo, el tipo de cambio nominal en la realidad es diferente a la razón entre el índice de precios interno y externo, es decir:

$$t \neq \frac{P_I}{P_E}$$

En el Cuadro 5, se muestra la relación anterior para el caso del café colombiano en razón de su importancia dentro de los ingresos por exportaciones.

Como se observa, el cociente entre el precio interno y el externo es siempre menor al tipo de cambio nominal durante el período considerado; ello significa que el precio del dólar generado por la venta de café en el mercado interno, está por debajo del precio de paridad determinado por el tipo de cambio. Cada dólar obtenido por la venta de café importado en el mercado interno, generaría ingresos en pesos menores a cada dólar obtenido por la venta del producto exportado, es decir, el precio de una libra de café en el mercado interno ha estado por debajo de su valor de paridad dado por el precio en pesos en el mercado mundial, aproximadamente en una relación de 0.62/1 en promedio durante los ocho años considerados. Esta diferencia entre el cociente del precio interno y externo refleja impedimentos al libre comercio que posiblemente no pueden ser eliminados por el arbitraje en forma total como afirma la "Teoría de la ley de un precio", o también refleja una depreciación elevada de la moneda que estimula las exportaciones dentro de una economía abierta.

Cuadro 5

EL COCIENTE PRECIO INTERNO A PRECIO EXTERNO Y SU RELACIÓN
CON EL TIPO DE CAMBIO, EN EL CASO DEL CAFÉ (1990 - 1997).

Período	Precio Interno (P _i) 1/ Pesos/libra	Precio Externo (P _e) 2/ Ctvs US\$/libra	Precio inter/ Precio exter (P _i /P _e) Pesos/US\$	Tipo de cambio (t)3/ Pesos/US\$
1990	281	96.53	291.10	563.38
1991	434	89.76	483.51	630.38
1992	287	67.97	422.24	733.42
1993	317	75.78	418.31	803.53
1994	709	157.28	450.79	829.19
1995	1.012	158.38	638.97	988.18
1996	1.056	131.22	804.75	1.000.55
1997	1.519	194.31	781.74	1.296.87
	Vl. Promedio		536.43	855.69

Fuente: Elaborado por el autor con base en Revista Banco de la República Nos.807 (Enero/95) y 849 (Julio/98).

1. Se refiere al precio de venta del café semiprocesado o semitostado hecha por la Federación a los tostadores nacionales.
2. Centavos de dólar por libra, son precios ex muelle para pronto embarque reportadas por la Organización Internacional del Café (OIC) para los cafés suaves colombianos en Nueva York.
3. El promedio aritmético simple se calcula considerando únicamente el total de días hábiles del año. Se refiere a la tasa representativa del mercado.

El caso contrario se presenta en la actualidad para el azúcar, donde el cociente precio interno a precio externo es aproximadamente igual a \$5.000/\$US mientras que el tipo de cambio es de \$2.000/\$US. Ello paradójicamente implicaría que los ingresos de cada dólar obtenido en el mercado interno por la venta de azúcar importada son mayores a los ingresos de cada dólar obtenido por exportaciones, lo que haría rentable la importación de azúcar.

Las razones de la desigualdad entre el cociente del precio interno al externo radica en varios aspectos:

1. Existencia de barreras naturales al comercio (costes de transportes y seguros).
2. Existencia de barreras artificiales (aranceles o barreras administrativas, etc.).

3. Todos los bienes no se comercian internacionalmente.
4. Los índices de precios del interior y del exterior no contienen la misma canasta de bienes, con idénticas ponderaciones para los grupos de bienes.

En su versión, la teoría de la PPA permite que el nivel de precios interno se desvíe del externo en moneda nacional, es decir que $P_I \neq t \cdot P_E$, debido a la existencia de barreras naturales y artificiales, pero afirma que si éstas son estables a lo largo del tiempo, los cambios porcentuales en P_I , es decir la tasa de inflación interna (p_I), deberán ser aproximadamente iguales a los cambios porcentuales en el tipo de cambio nominal (t') más los cambios porcentuales en la inflación externa (p_E). Entonces la expresión de las ecuaciones (7) y (8) sería:

$$(9) p_I = p_E + t' \text{ y } (10) t' = p_I - p_E$$

La ecuación (9) indica que, según la PPA, la inflación interna es igual a la externa más la tasa de depreciación (o devaluación) de la moneda. La ecuación (10), indica que los tipos de cambio son estables a largo plazo sólo si las tasas de inflación interna y externa son muy parecidas.

Cuando la inflación de un país excede a la media de las tasas de inflación de los restantes países, se produce una pérdida de competitividad, que a largo plazo no puede sostenerse, de modo que, si los tipos de cambio son flexibles su moneda se depreciaría.

Una medida de competitividad externa de un país en los mercados internacionales es el tipo de cambio real:

$$(6) tcr = \frac{t \cdot P_E}{P_I}$$

Si la PPA absoluta se cumpliera, el tipo de cambio real debería ser la unidad, es decir el tipo de cambio nominal se ajustaría a la evolución de los precios relativos P_I/P_E . Sin embargo, de acuerdo con versión relativa de la PPA:

$$(11) tcr' = t' + p_E - p_I$$

Si $t' + p_E > p_I$; los bienes producidos en el exterior son más caros que los nacionales y se origina depreciación del tipo de cambio real, es

decir una ganancia de competitividad. Si $t' + p_e < p_i$ se origina una apreciación del tipo de cambio real es decir una pérdida de competitividad externa.

El Cuadro 6, muestra para Colombia la relación de las tasas de crecimiento de las variables que componen la ecuación (11), durante el período 1990-1997. Se ha tomado únicamente el IPC de USA como tasa de inflación externa, puesto que es el país de mayor importancia en cuanto al destino de las exportaciones colombianas.

Cuadro 6

RELACIÓN ENTRE LA TASA DE CAMBIO, LA TASA DE INFLACIÓN EXTERNA DE USA
Y LA TASA DE INFLACIÓN INTERNA (1990-97).

Período	Tipo de Cambio (Variación % Anual) (t')	Inflación USA (Variación % Anual)(P_e)	Tipo de cambio + Inflación USA	Inflación Colombia (Variación % Anual) (p_i)
1990	31.23	ND	ND	ND
1991	11.89	3.06	14.95	26.82
1992	16.34	2.90	19.24	25.13
1993	9.56	2.75	12.31	22.60
1994	3.19	2.67	5.86	22.59
1995	19.17	2.55	21.72	19.46
1996	1.25	3.32	4.57	21.64
1997	29.61	1.73	31.34	17.68

Fuente: Elaborado por el autor con base en Revista Banco de la República Nos.807(Enero/95) y 849 (Julio/98).

En el Cuadro 6 se observa cómo $t' + p_e < p_i$, los bienes producidos en USA son más baratos que los nacionales teniendo como consecuencia una apreciación del tipo de cambio real (revaluación del peso con respecto al dólar) y por tanto una pérdida de competitividad externa de los productos colombianos en el mercado de los EE.UU. durante el período de estudio, en concordancia con ello, se puede observar en el Cuadro 4 y la Figura 2, cómo en el período 1990-1997, la tasa de cambio real (tcr) presenta una disminución importante (revaluación del

peso), de 22 puntos aproximadamente, al pasar de 111,53 en 1990 a 89,22 en 1997, reflejando de esta forma la pérdida de competitividad externa en el período estudiado.

Las causas de esta caída en la tcr, se pueden atribuir al auge del gasto privado y al desmesurado incremento en el gasto público. Otros fenómenos que afectaron esta variable fueron la bonanza petrolera y las expectativas relacionadas con ella, el incremento en la productividad de la economía después de la apertura, y la afluencia al país de capitales especulativos ("capitales golondrina").